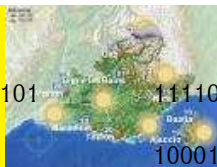


111101110000100100010011110011101101 111101110000100100010011110011010111010110
100010111001001100 100010111001001100111110101101011111011010101



Sud
Groupe GFI

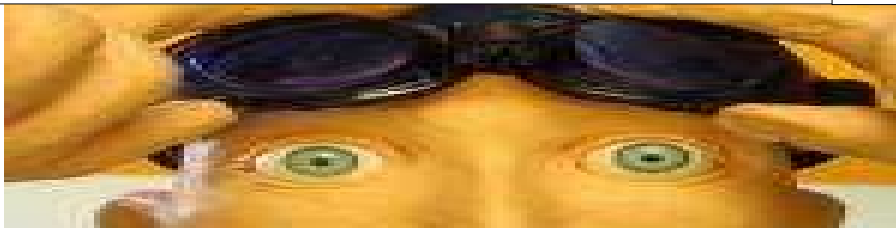
Les yeux de SUD

Le journal du syndicat SUD Groupe GFI

Octobre 2007
N°23

SOMMAIRE

Plan 2010 : page 1
Non-négociations..... : page 1
Transformation : page 1
Que la Force..... : page 1
Frais de mission : page 2
Adhésion..... : page 2



Un plan qui sonne creux...

Le plan 2010 qui prévoit un milliard de CA, 9% de rentabilité et 10.000 salariés (NB : en 2006 nous sommes à 633 millions d'€ de CA, 8385 salariés et 40 millions d'€ de résultat opérationnel soit 6,3%) est-il réaliste ? Qualifié d'opportuniste par les uns car son annonce est parue en pleine tourmente d'OPA, de plan étendard ou de plan slogan par les autres, la direction essaye de persuader actionnaires, clients, et même salariés de son fondement. Les objectifs sont ambitieux et clairs mais les moyens de les atteindre restent obscurs. Comment croître autant en si peu de temps ? Par la croissance externe ? A coups d'acquisition de 700 salariés tous les 2 ans qui génèrent une intégration coûteuse dans nos structures et qui ruinent la marge ? Par le recrutement ? Le turn-over approche les 15%, les chargés de recrutement se multiplient mais les efforts ne portent pas les fruits attendus, même la prime de cooptation ne suffit pas... Par l'augmentation des TJM ? C'est la tendance inverse qui est annoncée sur l'Europe du Sud... Par l'amélioration des taux d'activité ? Il y a actuellement peu d'inter-contrats, les compétences sont plutôt bien exploitées... Alors, comment trouver de nouvelles idées ? En mettant les managers à contribution ! Après les analyses *top down* nous voilà dans l'ère du *bottom up* : c'est désormais aux managers de souffler à la direction comment faire pour boucler le plan 2010... A moins que d'ici quelques mois ce ne soit APAX qui nous livre sur un plateau un plan beaucoup plus féroce, probablement déjà en cours d'élaboration !

Pas de négociation, mauvaise négociation !

Le mois dernier nous vous expliquions que les NAO n'avançaient que formellement, car la direction venait de nous donner les documents électroniques que nous réclamions depuis 6 mois. Sur le fond :

Rien !

Ce mois-ci c'est très différent : non seulement il n'y a RIEN sur le fond, mais il n'y a RIEN non plus sur la forme, puisque la direction a annulé la réunion prévue fin septembre, « afin de mieux préparer la réunion d'octobre ». Mais à l'heure où nous devons livrer ce tract à la DRH pour diffusion, c'est-à-dire le 17 octobre à midi, nous ne sommes même pas certains que cette réunion « mieux préparée » prévue fin octobre aura bien lieu car nous n'avons encore reçu ni convocation ni documents préparatoires. (On aurait pu croire qu'une meilleure préparation aurait des conséquences visibles pour les participants...)

La transformation du Groupe, info ou intox?

Annoncée à grand renfort de plaquettes, séminaires, formations, présentations, la transformation du Groupe est-elle une réalité et a-t-elle commencé à porter ses fruits? Combien de forfaits sont réalisés dans les centres de services? Quel est le CA généré par cette réorganisation? Combien de salariés sont affectés dans ces centres? Combien de jours de facturation sont réalisés par ces centres? Et quel bilan faire des centres de compétences? N'a-t-on pas simplement rebaptisé des équipes déjà en place? Ne serait-ce qu'un habillage Marketing de prestations déjà existantes destiné à convaincre nos clients?

Que la Force soit avec toi !

Les acteurs de la Force Commerciale du Groupe ont été récemment conviés à un grand jeu à l'issue duquel le meilleur d'entre eux s'est vu offrir un week-end Relais et Châteaux. Un questionnaire de 45 questions portant sur 5 thèmes a permis d'évaluer et de classer les commerciaux. Comme à l'école de nos grands parents, il y a eu un premier de la classe, et on sait la récompense qu'il a reçue. Mais on ne nous a pas dit s'il y avait des cancras, des médiocres, des moyens... et bien sûr on se demande : qui est le DERNIER de la classe ?? Finalement ce petit jeu n'a amusé personne, et ces nouvelles méthodes du XIXème siècle ne semblent pas avoir été très appréciées, surtout lorsqu'elles apposent ainsi des étiquettes plus ou moins flatteuses.

Union
syndicale
Solidaires

Pour nous lire sur internet: <http://sudgfi.free.fr>

Pour nous écrire: sudgfi@free.fr

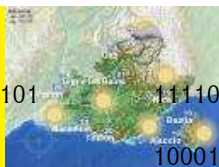
ou : 9 rue Jeanne d'Arc 44000 NANTES

111101110000100100010011110011101101

111101110000100100010011110011010111010110

100010111001001100

10001011100100110011111010110101111011010101



Frais de Mission : comment la direction se met à dos les salariés

Le CCE et une majorité des CE ont enfin été consultés sur la nouvelle note relative aux frais de mission, note qui doit entrer en vigueur le 1^{er} décembre prochain à GFI Informatique. Le CCE a donné un avis massivement défavorable (2 votes pour sur 12 votants), de même que la plupart des CE qui ont été consultés jusque là. Pourquoi un désaveu aussi massif vient-il conclure des années de négociation ? Nos dirigeants feraient bien de se poser réellement et sérieusement la question. Evidemment, réfléchir aux problèmes de GFI demande plus d'effort que de compter les dividendes et les plus values de ses actions ; mais ne sont-ils pas (officiellement) payés, et même extrêmement bien payés, pour réfléchir et régler les problèmes de GFI ?

LES FRAIS DE MISSION PESENT SUR LES SALARIÉS...

Le salarié qui doit avancer des frais pour aller en clientèle fait des sacrifices personnels ET financiers. Les sommes en question paraissent sans doute ridicules à nos dirigeants, et elles le sont comparées à leurs revenus ou aux amendes que certains ont été condamnés à payer. Mais rapportées au budget mensuel d'un salarié moyen, ces sommes sont loin d'être négligeables. Et les barèmes de remboursement des frais de mission n'ont pas été réévalués depuis 1996, date du précédent accord ! **Il est devenu impossible de s'en sortir avec les sommes allouées par GFI.** De plus, nombreux ont été (et sont parfois encore) les commerciaux ou managers qui trouvaient le moyen d'établir des ordres de mission avec des remboursements des frais inférieurs au barème de l'accord de 1996! **Combien de dizaines de salariés ont été aidés par nos DS et Délégués du Personnel ces dernières années, non pas pour obtenir un avantage mérité mais uniquement pour ne pas se faire exploiter sur les frais de mission !**

...PAS SUR LES DIRIGEANTS

Quand les négociations sur les frais de mission ont commencé, M. Poupon nous a d'abord expliqué qu'il était impossible d'augmenter les indemnités kilométriques, parce que la quantité de kilomètres remboursés chaque année à GFI était telle qu'un SEUL centime d'augmentation risquait d'engloutir tous les bénéfices de l'entreprise. (Nous exagérons à peine.) Nous lui avons dit et répété que si GFI cessait de payer des indemnités pour des trajets fictifs, le nombre de kilomètres à rembourser deviendrait certainement plus raisonnable. M. Poupon s'est alors déclaré ennemi de la fraude, et a d'après ses dires lutté contre elle pendant plusieurs mois. Nous ne demandons qu'à le croire (même si les fraudes massives et systématiques n'ont apparemment pas complètement cessé, et que leurs auteurs ne semblent pas avoir été sanctionnés), mais aujourd'hui, la note sur les frais de mission présente un barème de remboursement **STRICTEMENT INCHANGE POUR LES PLUS PETITES CYLINDREES (<6cv)**. Faut-il rappeler qu'en général ce ne sont pas nos dirigeants qui conduisent les plus petites cylindrées ? Ont-ils besoin d'un dessin pour comprendre que cette note, même si elle présente des avancées par ailleurs, est ressentie comme une provocation par les salariés ? Enfin, rien dans le texte ne prévoit la révision régulière des barèmes de remboursement (frais d'hôtel et de repas, IK). Pourquoi cet oubli volontaire alors que tous les syndicats l'ont réclamé sur tous les tons pendant des mois ? Au cours du dernier CCE, devant la levée de boucliers, M. Poupon a promis oralement que ces barèmes seraient réévalués tous les ans. S'il peut le dire, pourquoi a-t-il refusé de l'écrire ?

Comment expliquer un tel acharnement à gâcher les bonnes occasions ?

Pour mieux communiquer avec vous

Le site est en ligne : nous vous invitons à venir saisir vos nom, prénom, adresses courriel et adresse postale pour recevoir nos informations syndicales importantes. Vous pourrez choisir si vous souhaitez recevoir des informations régulièrement, ou seulement dans les cas d'événement important.

Inscrivez-vous vite : <http://sudgfi.free.fr/adresses>

✂-----
NOM : _____ Prénom: _____
Date de naissance : _____ / _____ / _____ Téléphone perso : _____ Téléphone pro : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Ville : _____ adresse e-mail perso : _____
Agence : _____ Qualification : _____
Date : _____ / _____ / _____ Signature : _____

Pour adhérer à SUD Groupe GFI : retourner ce bulletin complété et signé à

Syndicat SUD Groupe GFI - U.S. Solidaires 9 rue Jeanne d'Arc 44000 NANTES